

**Relation banque-entreprise : Vers une meilleure analyse des
fondements par des variables explicatives**

**Bank-business relationship: Towards a better analysis of the
foundations by explanatory variables**

Joachim Christel MBIDA

Enseignant chercheur
Université de Yaoundé II
ERGOS-BANQUE
Cameroun
mbida30@yahoo.fr

Date de soumission : 05/09/2020

Date d'acceptation : 12/10/2020

Pour citer cet article :

MBIDA J. C. (2020) « Relation banque-entreprise : Vers une meilleure analyse des fondements par des variables explicatives », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 3 : Numéro 4 » pp : 354 - 377 .

Résumé

Les mutations observées dans le secteur bancaire en Afrique au cours des dernières années ne sont pas épistémologiquement neutres. Elles soulèvent la problématique de la relation banque-entreprise qui est au cœur de la présente recherche. L'objectif de cette étude est de démontrer que les variables explicatives influencent positivement l'engagement des acteurs dans une relation financière. Afin de répondre à cette ambition et en raison de la vocation analytique, l'étude réalisée est de nature exploratoire et la méthode d'investigation retenue est mixte. Le matériau empirique comprend des entretiens semi-directifs et des modèles économétriques. Les résultats obtenus se présentent sous deux angles : sur le plan de l'offre, ils mettent en lumière les variables explicatives notamment le degré de relation et la considération du client qui expliquent au mieux les déterminants obtenus. Sur le volet de la demande, deux variables explicatives à savoir la sollicitation du crédit et la dépendance au crédit donnent une meilleure compréhension des déterminants présentés.

Mots-clés : Relation ; Banque ; Entreprise ; Fondement ; Variables explicatives

Abstract

The changes observed in the banking sector in Africa in recent years are not epistemologically neutral. They raise the issue of the bank-business relationship which is at the heart of this research. The objective of this study is to demonstrate that the explanatory variables positively influence the engagement of actors in a financial relationship. In order to meet this ambition and because of the analytical vocation, the study carried out is exploratory in nature and the method of investigation adopted is mixed. The empirical material includes semi-structured interviews and econometric models. The results obtained come from two angles: in terms of the offer, they highlight the explanatory variables, including the degree of relationship and the consideration of the customer, which best explain the determinants obtained. On the demand side, two explanatory variables, namely credit demand and credit dependency, provide a better understanding of the determinants presented.

Keywords: Corporate; Bank; Relationship; Basis ; Explanatory Variables

Introduction

Selon Homburg et Kuester (2001), la compréhension de la relation banque-entreprise (RBE) est de plus en plus préoccupante. En effet, cette relation a fortement évolué en passant d'une perspective transactionnelle à une approche relationnelle à laquelle s'ajoute une analyse dyadique à travers le concept d'engagement. La pertinence conceptuelle de cette notion trouve une justification dans l'idée émise par Rivaud-Danset (1990) d'après laquelle, la RBE est une convention qui pour être établie exige l'adhésion de chacune des parties. Dans le même ordre des idées que Douzounet et Yogo (2012), ces deux acteurs économiques sont une source essentielle de croissance de dynamisme et de flexibilité. En outre, dans les pays de l'OCDE, les petites entreprises représentent en moyenne entre 90 et 99% de l'effectif des entreprises et, créée entre 50 et 75% d'emplois. Dans le contexte camerounais, ces entreprises représentent 99% du tissu productif avec une prédominance des Très Petites Entreprises (INS, 2019).

Malgré l'importance socio-économique de ces entreprises, elles font face à des difficultés lorsqu'il est question de satisfaire leurs besoins de financement. Les banques sont frileuses face à certaines et adoptent envers celles-ci un comportement de rationnement du crédit (Gardès et Maque, 2012). Face à cette situation, la recherche des ressources financières pour les entreprises devient un réel défi. Les résultats de l'étude de Schwarz (2011) apportent une réponse à cette situation en indiquant que les systèmes de gestion des entreprises ne satisfont pas toujours les exigences des banques. Ainsi, cette caractéristique est spécifique dans la plupart des petites structures rendant leur financement encore plus difficile. Elle les conduit aussi à des circuits informels de financement (Houston et James, 1996) aux fins de rechercher les offres de prêts (Lamarque, 1994).

Par ailleurs, on ne saurait éclairer totalement la problématique de rationnement de crédit aux entreprises sans ressortir les déterminants sur lesquels se fonde la RBE. Dans ce sens, une partie de la littérature met en évidence la production fantaisiste des données objectives de l'entreprise. On parle ici des documents comptables et des asymétries d'information qui résultent des deux acteurs (Djoutsa Wamba et al., 2017). Face à ces informations opaques, la banque recherche des données subjectives liées à la qualité du dirigeant (Saporta, 1994). De ce fait, deux réflexions sont classiquement débattues : la première prône l'importance que joue la RBE dans le processus décisionnel de la banque en évoquant entre autres la réputation et l'image (Maurel, 2012). La seconde quant à elle met en évidence la volonté des entreprises

elles-mêmes de nouer des relations financières avec ces banques. Mais à notre connaissance, aucun article dans la littérature n'est parvenu à exprimer de façon claire le contenu de cette relation à partir des variables explicatives.

Il devient judicieux de se poser la présente question de recherche : comment certaines variables explicatives associées aux déterminants interagissent dans l'engagement de la banque et de l'entreprise ? L'objectif de cette étude est de démontrer que les variables explicatives influencent l'engagement des acteurs dans une relation financière. Afin de répondre à cet objectif et en raison de la vocation analytique, notre recherche est organisée en deux parties. Nous présenterons d'abord le cadre conceptuel de l'étude, ensuite la méthodologie de recherche empirique qui débouche vers l'analyse des principaux résultats obtenus.

1. Cadre conceptuel

Le cadre conceptuel de l'étude examine les typologies de la relation banque-entreprise (1.1) ainsi que les théories de gouvernance à mettre en œuvre dans la RBE (1.2).

1.1 Typologies de la relation banque-entreprise

La majorité des RBE mises en exergue par la littérature sont établies à partir de deux approches : le relationnel et la dépendance. De ce fait, selon MacNeil (1978), la typologie basée sur le relationnel s'inscrit dans la théorie de l'échange. En effet cette démarche privilégie des interactions et s'oppose à la logique transactionnelle. Ainsi, elles se construisent à partir des attentes mutuelles et du degré d'implication de chacun des acteurs suivant un canevas au cours duquel des normes relationnelles se développent. Cet auteur s'attache à montrer que cette RBE repose sur la durée mais aussi, sur les codes de conduite qui se construisent au cours de l'échange et qui agissent en tant que mécanismes de gouvernance. Dans la même veine, Dwyer et al. (1987) mettent en évidence les caractéristiques des RBE et l'institution du mariage en intégrant la confiance mutuelle. Wang et Wei (2007) révèlent que l'échange relationnel qui s'inscrit sur le long terme se caractérise par la réduction des comportements opportunistes des deux acteurs.

Plusieurs travaux appréhendent la RBE comme une relation de dépendance car aucun des acteurs ne saurait se développer en autarcie. Pfeffer et Salancik (1978) relèvent que chaque acteur de la relation détient un pouvoir. C'est-à-dire la possibilité d'agir de manière zélée. En outre, la théorie de la dépendance des ressources se focalise sur l'importance des variables

explicatives dans l'analyse du processus de décision des acteurs. Elle montre que les entreprises étant dans l'incapacité de s'autofinancer sollicitent la banque pour répondre à leurs besoins. Cependant dans la RBE, il est nécessaire de ressortir les configurations de la relation symétrique à celle d'asymétrique. Dans la même lancée, Buchanan (1992) montre que dans la relation symétrique, le niveau de considération entre les deux acteurs est comparable. Par contre, Kumar et al. (1996) soulignent que la relation asymétrique se définit par des considérations distinctes.

Par ailleurs, certains auteurs (Anderson et Weitz, 1989 ; McDonald, 1999) relèvent que la RBE pourrait entraîner des partenariats contreproductifs moins coopératifs et plus conflictuels en raison des tentatives d'abus de l'un ou de l'autre. Pour les travaux de Provan et Gassenheimer (1994), une relation asymétrique ne conduit pas nécessairement à un mauvais échange des acteurs. Pour Maque (2007), le vocabulaire qui traduit le plus cette relation est : « méfiance, crainte et risque ». Par contre, Caniels et Gelderman (2007) soulignent qu'elle peut aussi favoriser une meilleure coordination des échanges sans nuire au fort engagement des deux acteurs dans la relation. Ainsi Geyskens et al. (1996) expliquent qu'une RBE intense entraîne une forte coopération qui s'inscrit dans le long terme et basée sur une satisfaction mutuelle et où les deux acteurs sont également investis. Ainsi, les typologies proposées nécessitent des stratégies de gouvernance qu'il convient de mettre en évidence.

2.2 Théories de gouvernance à mettre en œuvre dans la RBE

Les RBE sont le résultat d'une pluralité d'opérations individuelles et collectives. Pour Gundlach et al. (1995), elles mettent en évidence plusieurs configurations, notamment la dépendance et le comportement. La théorie de la dépendance de Pfeffer et Salancik (1978) aborde la RBE sous l'angle de la « *nécessité* » des deux parties à collaborer. En effet, la dépendance des ressources identifie les stratégies d'influence (l'échange d'information, promesse) d'un acteur sur l'autre. La théorie des transactions privilégie l'analyse de la RBE par le biais des facteurs objectifs (taux d'intérêt, garanties), au regard d'un continuum banque-entreprise. La théorie des relations humaines porte une attention particulière sur les comportements des acteurs. Elle permet aussi de dynamiser leurs attitudes grâce à une nouvelle conception des rapports humains, qui favorisent la négociation entre les acteurs (Friedberg, 1983).

D'après Lehman et Neuberger (2001), les entraves à l'opportunisme des acteurs peuvent être sensiblement réduites par un climat de confiance entre les deux parties. En effet, la confiance renvoie en fait aux qualités personnelles des acteurs notamment leur honnêteté et leur sincérité (Kumar et al., 1996), auxquelles s'ajoutent leur fiabilité et leur intégrité (Morgan et Hunt, 1994). L'existence de la confiance diminue le déficit d'informations dont souffrent parfois les deux parties (Levratto et al. 2002). Cependant, lorsque l'interaction devient un enjeu important et spécifique, la confiance n'est plus une condition suffisante pour l'envie des acteurs à s'engager (Granovetter, 1992). De ce fait, deux théories s'y consacrent : la théorie de l'agence et la théorie de l'échange relationnel. Jensen et Meckling (1976) soulignent que le contrat est en mesure de créer des conditions nécessaires et suffisantes à l'émergence et à la stabilité de la coopération des deux parties. Cela s'applique en situation de divergence d'intérêts et de partage des risques entre la banque et l'entreprise d'une part, et d'asymétrie informationnelle d'autre part.

Ainsi, tout au long du processus de la RBE des mécanismes de régulation sociaux et implicites se développent et permettent la coordination des échanges entre les deux acteurs. En effet, la théorie de l'échange relationnel favorise ainsi le contact (Bikourane, 2008) et soutient une meilleure socialisation des parties (Nooteboom, 1993). Brown et al. (2000) mettent en évidence les normes relationnelles que sont la solidarité, le partage de l'information, l'harmonisation des conflits ceci en vue d'une meilleure RBE. Donada et Nogatchewsky (2008) retiennent une approche intégrative de gouvernance. Par ailleurs, Beaujolin-Bellet et Nogatchewsky (2005) relèvent des divergences lorsqu'il s'agit de la substituabilité des approches formelles ou informelles. Par contre l'étude de Nogatchewsky (2004) montre que ces concepts formels et informels sont complémentaires pour créer un climat de confiance mutuelle. Dans la même veine, Lefaix-Durand et al. (2006) soulignent que ces deux approches se complètent ou se substituent selon le stade de développement du processus relationnel et l'évolution des conditions d'échange entre les deux parties. Au regard du cadre conceptuel sous-jacent, on suppose qu'il existe une meilleure analyse de la RBE à partir des facteurs tant objectifs que subjectifs mis en évidence dans les travaux de Mbida (2018). Bien qu'il soit difficile d'arriver à un consensus sur la RBE, cette partie empirique vise à vérifier ce cadre conceptuel.

2. Méthodologie de la recherche

Elle s’articule autour de deux points : la collecte et l’analyse des informations selon l’approche de (Berger et Udell, 2006) (2.1), et la discussion des résultats obtenus (2.2). La portée de la recherche est exposée en conclusion.

2.1 Collecte et l’analyse des données

La réponse à cette problématique de l’étude mobilise les données qualitatives qui se révèlent fécondent pour comprendre de façon fine les processus mis en œuvre par chaque partie (Singh et al., 2015). Ceci conduit à estimer un système à quatre équations qui apparaît empiriquement satisfaisant. Il s’agit de modéliser simultanément le degré de relation et la considération du point de vue de l’offre ainsi que la sollicitation et la dépendance du point de vue de la demande.

2.1.1 Données de l’étude

Les outils de collecte des données sont les entretiens semi-directifs qui ont été complétés par une enquête par questionnaires (Mbida, 2018). Pour mettre en lumière les variables explicatives, 60 entretiens donc 30 par partie ont été effectués au sens de Romelaer (2005). Les entretiens se sont réalisés dans leur lieu de travail avec un temps moyen d’environ une heure. Le tableau 1 ci-dessous donne un aperçu du guide d’entretien utilisé par les deux acteurs.

Tableau 1 : Guide d’entretien

Thématique	Libellé	Objectif
Thématique	Les variables permettant de s’engager au-delà des déterminants	Les éléments sur lesquels se fondent leur engagement

Source : Auteur

Ces personnes ressources se répartissent entre Douala et Yaoundé qui sont deux villes attractives du Cameroun. L’examen de ces données va permettre d’expliquer l’influence que possède la prise en compte des variables explicatives de la RBE sur l’engagement des acteurs dans une relation financière.

2.1.2 Modèle théorique de l’étude et opérationnalisation des variables

L’engagement de l’entreprise est définie dans ce contexte comme un comportement qui correspond aussi bien à un accroissement délibéré de la sollicitation qu’à la dépendance au crédit. Dans ce contexte « *dégager des variables explicatives (sollicitation et dépendance) pertinentes est un art difficile qui allie connaissance théorique et réflexion empirique* » (De

Ketele et Rogiers, 1996). Pour analyser les effets des indices synthétiques d'objectivité et de subjectivité, le recours est fait à un modèle logit binaire car les variables sollicitation (SOLL) et dépendance (DEP) sont toutes les deux binaires. Les équations des modèles à estimer sont :

$$\begin{cases} \text{Logit}P_{SOLL_i} = \beta_0 + \beta_1 IOB_i + \beta_2 ISB_i + \beta_3 PME_i + \varepsilon_i \text{ (Modèle SOLL)} \\ \text{Logit}P_{DEP_i} = \delta_0 + \delta_1 IOB_i + \delta_2 ISB_i + \delta_3 PME_i + \eta_i \text{ (Modèle DEP)} \end{cases}$$

S'agissant des coefficients permettant d'apprécier le sens et l'ampleur des effets des variables explicatives sur les variables expliquées, ce sont les effets marginaux qui sont utilisés dans ce cas. On les calcule ainsi :

$$\frac{\partial P}{\partial x} \text{ avec } P = \frac{e^{\text{Logit}P}}{1 + e^{\text{Logit}P}} = \frac{1}{1 + e^{-\text{Logit}P}} = \frac{1}{1 - e^{-(\hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 IOB + \hat{\beta}_2 ISB + \hat{\beta}_3 PME)}}$$

On considère que les caractéristiques de la RBE liées d'abord aux déterminants ensuite au degré de la relation et à la considération peuvent avoir une incidence sur la décision d'octroi de crédit. Ainsi, un modèle économétrique et d'opérationnalisation des indices d'objectivité et de subjectivité a été construit suivant la formule ci-après :

$$DDR_i = \begin{cases} 0 & \text{si } DDR_i^* < c_1 \\ 1 & \text{si } c_1 \leq DDR_i^* < c_2 \\ 2 & \text{si } DDR_i^* \geq c_2 \end{cases}$$

Où $c_2 \geq c_1$ et la variable latente DDR_i^* est définie par :

$$DDR_i^* = \beta_0 + \beta_1 IOB_i + \beta_2 ISB_i + \sum_{k=1}^4 \delta_k Banque_{ki} + \varepsilon_i$$

La variable DDR (Degré de relation avec l'entreprise) qui se définit comme le nombre de rencontres entre le banquier interviewé et le dirigeant d'entreprise dans l'année est une variable quantitative ordinale qui a trois modalités à savoir 0=DDR1=une rencontre, 1=DDR2= deux rencontres, et 2=DDR3= plus de deux rencontres.

L'analyse des données retenue découle de la codification des entretiens. Le choix des unités d'analyse est réalisé en fonction des objectifs de la recherche. En outre, les entretiens consistent à procéder à une analyse de contenu thématique (Blanchet et Gotman, 1992), qui

permet de comprendre les deux acteurs dans leur contexte (McKeever, Jack et Anderson, 2015). Après construction des modèles économétriques ci-dessous, une analyse descriptive puis factorielle enfin économétrique est faite. Le respect cependant de l'anonymat des deux acteurs concernés et des répondants est engagé. Les investigations menées sur le terrain conduiront à vérifier cette principale proposition de recherche : **les variables explicatives influencent la décision d'engagement des deux acteurs à nouer une relation financière**. De façon plus spécifique, il s'agira :

Sous proposition 1 : Démontrer que le degré de relation et la considération agissent sur les déterminants de l'engagement de la banque à nouer une relation financière avec l'entreprise ;

Sous proposition 2 : Démontrer que la sollicitation et la dépendance au crédit agissent sur les facteurs de l'engagement de l'entreprise à nouer une relation financière avec la banque.

2.2 Exposition des résultats et discussion

On expose tout d'abord, les résultats des analyses explicatives puis les résultats des analyses explicatives et économétriques. Les analyses bivariées s'appuient sur les tests de corrélation de Kendall. Pour l'estimation des modèles, on a utilisé la régression logistique car elle permet d'expliquer des variables dépendantes et de nature binaire (SOLL, DEP, DDR) en fonction de plusieurs autres variables dites explicatives.

Sur le plan de la demande

2.2.1 Description des variables expliquées avec les facteurs objectifs

L'analyse explicative des entreprises ayant exprimé un besoin et une dépendance au crédit bancaire est indiquée dans le tableau ci-dessous :

Tableau 2 : Proportion d'entreprises entretenant une relation avec une banque

Type d'entreprise	Sollicitation du crédit auprès de la banque (SOLL)	Dépendance au crédit de la banque (DEP)
GE (Grandes Entreprises)	100	100
PME (Petites et Moyennes Entreprises)	100	80
TPE (Très Petites Entreprises)	50	-
Ensemble	87	60

Source : Auteur

Ce volet n'analyse pas la relation entre la taille des entreprises et l'engagement de financement. Il vise plutôt à fournir l'ensemble des caractéristiques de ces entreprises non financières telle que l'année de création. Il est illustré par le tableau ci-après :

Tableau 3 : Caractéristiques de l'échantillon

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Année de Création		
Avant 2000	111	74,0
Après 2000	39	26,0

Source : Auteur, à partir des données du terrain.

Ganesan (1994) conclut que la dépendance a une incidence positive sur les entreprises. Les plus dépendantes du crédit bancaire (100%) sont les GE ensuite les PME (80%). Ces résultats vont en droite ligne avec Benattou El Idrissi et al. (2018) qui ont relevé que les entreprises se trouvent insuffisamment dotées en fond propre, et sont par conséquent confrontées à une pressante augmentation du besoin en fond de roulement. Ce qui explique la forte dépendance des PME et des GE à l'égard des banques. Les TPE ne le sont pas. Ce dernier résultat corrobore les travaux de Tioumagneng (2012) qui montrent qu'elles privilégient le financement informel (tontines). En outre, les facteurs objectifs trouvés dans les précédents résultats (Mbida, 2018) sont influencés par les interactions des variables explicatives illustrées par le tableau suivant :

Tableau 4 : Matrice des corrélations linéaires de SOLL, DEP et des facteurs objectifs

	SOLL	DEP	GAE	TI	CG	FR	SB	DC	IOB
SOLL	1,000	0,480***	0,269***	0,429***	0,170**	0,482***	-0,196**	-0,08	0,425***
DEP	0,480***	1,000	-0,045	0,121	-0,108	0,210***	0,204**	-0,167**	0,131
GAE	0,269***	-0,045	1,000	0,057	0,242***	0,066	-0,12	-0,087	0,395***
TI	0,429***	0,121	0,057	1,000	0,393***	0,406***	-0,214***	-0,104	0,593***
CG	0,170**	-0,108	0,242***	0,393***	1,000	0,356***	-0,16	0,012	0,644***
FR	0,482***	0,210***	0,066	0,406***	0,356***	1,000	0,111	0,06	0,772***
SB	-0,196**	0,204**	-0,12	-0,214***	-0,16	0,111	1,000	-0,017	0,239***
DC	-0,08	-0,167**	-0,087	-0,104	0,012	0,06	-0,017	1,000	0,135
IOB	0,425***	0,131	0,395***	0,593***	0,644***	0,772***	0,239***	0,135	1,000

Source : Auteur

Légendes : Disponibilité du crédit (DC), Garanties exigées (GAE), Couverture géographique (CG), Statut de la banque (SB), Taux d'intérêt (TI), Formalités requises (FR), Indice d'objectivité (IOB)

Le coefficient de corrélation linéaire mesure l'association linéaire entre deux variables quantitatives. Un coefficient nul traduit une absence de corrélation ou une liaison linéaire inexistante. Ainsi, ce coefficient ne capte pas les liaisons non linéaires. Nonobstant cet aspect, les tendances des associations entre les variables expliquées et les facteurs objectifs peuvent être récapitulées dans le schéma ci-après.

Figure 1 : Sens de la liaison entre SOLL, DEP et les facteurs objectifs

Variables	DC	GAE	CG	SB	TI	FR	IOB
SOLL	NEG(-)	POS(+)	POS(+)	NEG(-)	POS(+)	POS(+)	POS(+)
DEP	NEG(-)	NEG(-)	NEG(-)	POS(+)	POS(+)	POS(+)	POS(+)

Source : Auteur

S’agissant de la significativité des coefficients de corrélation linéaire des facteurs objectifs avec SOLL, seuls DC et SB ne sont pas significatifs. GAE, DC et CG n’ont pas de relation linéaire avec DEP. Ceci étant, selon Lehmann et Neuberger (2001), la relation de financement ne dépend pas uniquement des transactions, mais également des interactions entre les deux agents économiques. Les facteurs objectifs relevés ci-dessus ne sont pas seulement influencés par les caractéristiques des dirigeants d’entreprise et les éléments liés au risque de crédit, mais aussi par les interactions des variables expliquées.

Les raisons qui expliquent le choix des entreprises dépassent donc le cadre des facteurs objectifs ci-dessus. Il est donc nécessaire d’après Colot et Michel (1996) de bénéficier des apports de l’interdisciplinarité à partir des facteurs subjectifs, afin de comprendre au mieux les motifs qui fondent l’engagement de l’entreprise.

2.2.2 La description des variables expliquées avec les facteurs subjectifs

Le tableau suivant met en évidence la matrice des corrélations linéaires et ces facteurs subjectifs.

Tableau 5 : Matrice des corrélations linéaires de SOLL, DEP ainsi que ses facteurs subjectifs

	SOLL	DEP	IM	RHQ	CCC	COM	SAB	CON	REL	PD	ISB
SOLL	1,000	0,480***	-0,143*	-0,167**	0,192**	0,049	0,174**	0,04	0,182**	-0,013	0,076*
DEP	0,480***	1,000	0,403***	0,012	0,04	0,227***	0,017	0,031	0,159*	0,106	0,357***
IM	-0,143*	0,403***	1,000	-0,222***	-0,017	0,337***	-0,311***	0,136*	0,087	-0,148*	0,310***
RHQ	-0,167**	0,012	-0,222***	1,000	0,264***	-0,131	0,279***	-0,069	-0,175**	0,236***	0,467***
CCC	0,192**	0,04	-0,017	0,264***	1,000	0,003	0,257***	0,04	0,119	-0,156**	0,481***
COM	0,049	0,227***	0,337***	-0,131	0,003	1,000	-0,215***	0,136*	-0,098	-0,185**	0,308***
SAB	0,174**	0,017	-0,311***	0,279***	0,257***	-0,215***	1,000	-0,04	-0,111	0,382***	0,485***
CON	0,04	0,031	0,136*	-0,069	0,04	0,136*	-0,04	1,000	0,068	-0,084	0,287***
REL	0,182**	0,159*	0,087	-0,175**	0,119	-0,098	-0,111	0,068	1,000	-0,127	0,156*
PD	-0,013	0,106	-0,148*	0,236***	-0,156*	-0,185**	0,382***	-0,084	-0,127	1,000	0,375***
ISB	0,076	0,357***	0,310***	0,467***	0,481***	0,308***	0,485***	0,287***	0,156*	0,375***	1,000

Source : Auteur

Légendes : Image de marque (IM), Ressources humaines qualifiées (RHQ), Comportement des Chargés de clientèle (CCC), Communication (COM), Structure actionnariale de la banque (SAB), Confiance (CON), Relationnel (REL), Perception du dirigeant (PD), Indice de subjectivité (ISB).

Les tendances et sens des liaisons entre les différents facteurs subjectifs et les variables expliquées révèlent des associations positives dans l'ensemble. En fait, on ne dénombre que 3 occurrences négatives sur les 16. En effet, la sollicitation du crédit est négativement corrélée avec l'image de marque, une ressource humaine qualifiée et la perception du dirigeant. Pour les deux derniers facteurs, nous sommes ici dans le cas de relations interindividuelles entre le dirigeant d'entreprise et le chargé de clientèle. Ainsi, le bon sentiment de chacun de ces facteurs garantit l'engagement du dirigeant d'entreprise.

D'ailleurs, d'après les enquêtes que nous avons réalisées, et mis à part l'image de marque, c'est par rapport à ces deux variables que la plupart des dirigeants d'entreprise n'ont pas sollicité leur banque comme partenaire de leurs projets. Voici un schéma illustratif.

Figure 2 : Sens de la liaison entre SOLL, DEP et les facteurs subjectifs

Variables	IM	RHQ	CCC	COM	SAB	CON	REL	PD	ISB
SOLL	NEG(-)	NEG(-)	POS(+)	POS(+)	POS(+)	POS(+)	POS(+)	NEG(-)	POS(+)
DEP	POS(+)	POS(+)	POS(+)	POS(+)	POS(+)	POS(+)	POS(+)	POS(+)	POS(+)

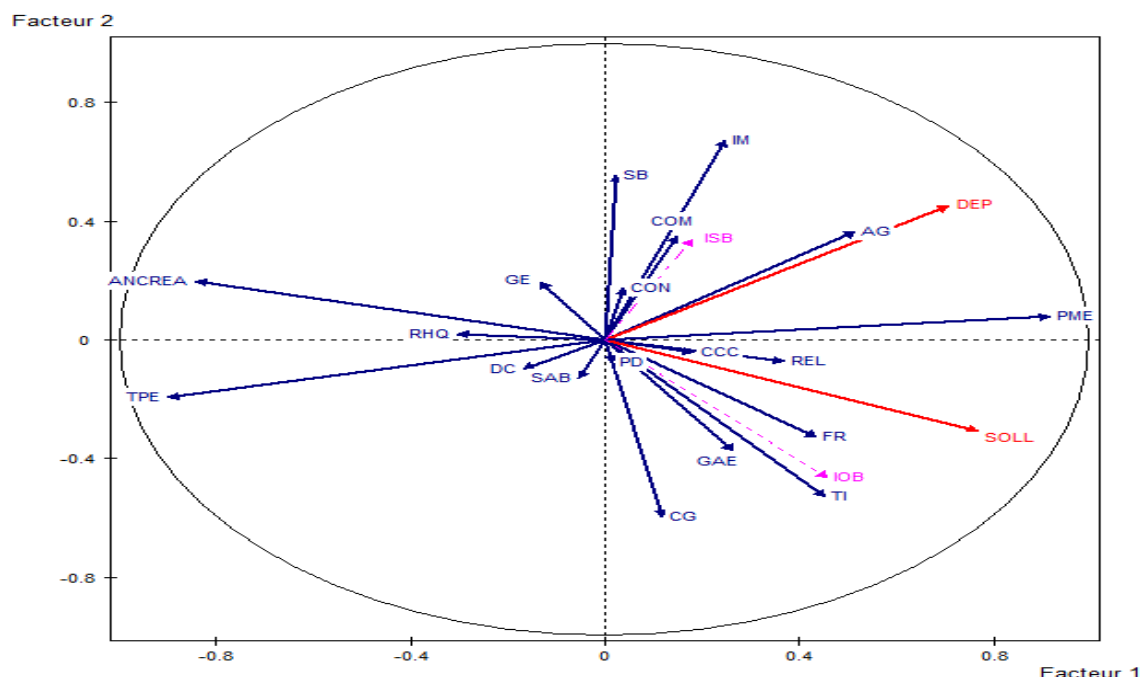
Source : Auteur

Le tableau ci-après montre que CON et PD ne sont pas linéairement corrélés à SOLL et DEP de façon significative. Les autres facteurs quant à eux le sont au-moins une fois pour l'un des deux indicateurs de la RBE. L'ISB a une corrélation plus forte avec DEP que SOLL. Dans ce sens, la relation entre le dirigeant d'entreprise et le banquier n'est plus fondé sur la dimension financière. Mais elle est liée aux aspects subjectifs de l'échange qui impliquent l'identité sociale des individus. En effet, les liens affectifs et moraux revêtent une importance dans les relations interpersonnelles. Selon Wilson (1995), la notion de confiance et de perception du dirigeant font leur apparition dans la RBE avant celle d'engagement. Ainsi, sans confiance, ni perception du dirigeant favorable, il est peu probable qu'il y ait sollicitation du financement ou dépendance puisque ces deux facteurs représentent entre autres les bases de tout engagement de l'entreprise dans une relation financière avec la banque. Ceci étant, ce dernier point aborde une analyse globale des variables objectives et subjectives du point de vue de l'entreprise.

2.2.3 Analyse simultanée des facteurs objectifs et subjectifs des dirigeants

L'analyse factorielle en composantes principales normée met en exergue des liaisons entre variables en termes de corrélation. Les points sont ainsi situés dans une sphère de corrélations de rayon 1. L'axe factoriel 1 oppose principalement les PME aux TPE et à l'année de création, notamment après 2000 pendant que l'axe 2 oppose principalement IM à CG, TI et IOB. S'agissant de la variable ISB, introduite comme variable supplémentaire dans la présente analyse factorielle, elle est fortement corrélée à la variable COM et dans une certaine mesure à CON. Pour IOB, c'est TI la plus proche, et dans une certaine mesure GAE et FR. Les associations majeures sont « DEP avec ISB » et « SOLL avec IOB ». Ainsi, les facteurs subjectifs priment beaucoup plus pour la dépendance au crédit bancaire et les facteurs objectifs sur la sollicitation du crédit auprès d'une banque tels que présentés par cette figure.

Figure 3 : Sphère des corrélations de SOLL, DEP, des facteurs objectifs et subjectifs



Source : Auteur

L'analyse en composantes principales normée met en exergue des liaisons entre variables en termes de corrélation. Les points sont ainsi situés dans une sphère de corrélations de rayon 1. L'axe factoriel 1 oppose principalement les PME aux TPE ainsi qu'à l'année de création notamment après 2000 pendant que l'axe 2 oppose principalement IM à CG ainsi que TI et IOB. Les associations majeures sont DEP avec ISB et SOLL avec IOB. Ainsi, les facteurs

subjectifs primeraient beaucoup plus pour la dépendance au crédit bancaire et les facteurs objectifs sur la sollicitation du crédit auprès d'une banque.

Pour une analyse économétrique des effets liés aux indices synthétiques d'objectivité et de subjectivité sur la RBE du point de vue de l'entreprise, le recours est fait à un modèle logit binaire car les variables SOLL et DEP sont toutes les deux binaires. Les équations des modèles à estimer sont :

$$\begin{cases} \text{Logit}P_{SOLL_i} = \beta_0 + \beta_1 IOB_i + \beta_2 ISB_i + \beta_3 PME_i + \varepsilon_i \text{ (Modèle SOLL)} \\ \text{Logit}P_{DEP_i} = \delta_0 + \delta_1 IOB_i + \delta_2 ISB_i + \delta_3 PME_i + \eta_i \text{ (Modèle DEP)} \end{cases}$$

$$\text{avec Logit}P = \text{Ln}\left(\frac{P}{1-P}\right); \text{et} \begin{cases} \beta_k \text{ et } \delta_k \text{ les paramètres} \\ \varepsilon_i \text{ et } \eta_i \text{ les termes d'erreur} \\ k = 0, 1, 2, 3 \\ i = 1, 2, \dots, n \text{ avec } n = \text{nombre d'entreprises} \end{cases}$$

S'agissant des coefficients permettant d'apprécier le sens et l'ampleur des effets des variables explicatives sur les variables expliquées, ce sont les effets marginaux qui sont présentés dans ce tableau ci-dessous. On les calcule ainsi :

$$\frac{\partial P}{\partial x} \text{ avec } P = \frac{e^{\text{Logit}P}}{1 + e^{\text{Logit}P}} = \frac{1}{1 + e^{-\text{Logit}P}} = \frac{1}{1 - e^{-(\hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 IOB + \hat{\beta}_2 ISB + \hat{\beta}_3 PME)}}$$

Tableau 6 : Estimation du modèle

Variabes explicatives	Effets marginaux du modèle DEP	Effets marginaux du modèle SOLL
IOB	-0,025 (0,247)	1,917 *** (0,357)
ISB	0,992*** (0,237)	-0,195 (0,391)
PME	0,425*** (0,047)	-
Caractéristiques du modèle		
LR-Chi2	71,11***	18,26***
Nombre de degrés de liberté	3	2
Prob > chi2	0,000	0,000
R ² de Mc-Fadden	0,352	0,271
Nombre d'observations	150	150
Méthode: logit binaire *p<0,10 **p<0,05 ***p<0,01 Les valeurs entre parenthèses représentent les écart-types LR= Rapport de vraisemblance		

Source : Auteur

Plus une entreprise considère les facteurs objectifs pour le recours à un crédit bancaire, plus la chance de solliciter un crédit sera grande. Plus une entreprise considère les facteurs subjectifs, plus grande sera la chance de prétendre dépendre de la banque. Au vu des résultats trouvés, la première sous proposition de recherche est vérifiée.

Sur le plan de l'offre

2.2.4 Résultats des analyses explicatives

Les théories des organisations se sont construites autour du paradigme décisionnel. Le tableau ci-après montre que s'agissant de l'intensité de la relation, ce sont les variables NG-AGEE (100%) qui sont beaucoup plus représentées parmi les banques où les chargés de clientèle rencontrent les dirigeants de l'entreprise au-moins 3 fois au cours de l'année. NA prime (94%) pour la considération comme client puis RE (89%) et en dernier TE (61%).

Tableau 7 : Taux de détermination des variables objectives selon DDR et CONS

Variables objectives	Degré de la relation			Considération du client		Ensemble
	DR1	DR2	DR3	Pas client	Client	
RISQ	100,0	83,3	83,3	100,0	83,3	85,0
NA	100,0	100,0	83,3	100,0	94,0	95,0
RE	50,0	91,7	83,3	50,0	89,0	85,0
NG	100,0	75,0	100,0	100,0	83,0	85,0
BFE	50,0	75,0	66,7	50,0	72,0	70,0
TE	50,0	50,0	83,3	50,0	61,0	60,0
AGEE	-	66,7	100,0	-	78,0	70,0
QDC	100,0	66,7	83,3	100,0	72,0	75,0
IOB	68,8	76,0	85,4	68,8	79,2	78,1
<i>Les valeurs sont en %</i>						

Source : Auteur

Par ailleurs, le tableau ci-après relève fondamentalement que les chargés de clientèle qui tiennent compte des facteurs : NI, AGED et MC sont ceux qui considèrent le moins l'entreprise non financière comme cliente.

Tableau 8 : Taux de détermination des variables subjectives selon DDR et CONS

Variables subjectives	Degré de la relation			Considération de l'entrepreneur		Ensemble
	DR1	DR2	DR3	Pas client	Client	
APD	100,0	66,7	100,0	80,0	100,0	77,8
TIERS	100,0	66,7	100,0	80,0	100,0	77,8
BIENV	-	83,3	100,0	80,0	-	88,9
SIN	-	83,3	100,0	80,0	-	88,9
RELAT	100,0	83,3	66,7	80,0	100,0	77,8
SDE	-	58,3	50,0	50,0	-	55,6
SAB	100,0	33,3	66,7	50,0	100,0	44,4
AGED	50,0	58,3	66,7	60,0	50,0	61,1
NI	50,0	100,0	100,0	95,0	50,0	100,0
MC	50,0	66,7	83,3	70,0	50,0	72,2
PH	100,0	58,3	33,3	55,0	100,0	50,0
MD	100,0	75,0	83,3	80,0	100,0	77,8
RCC	-	66,7	100,0	70,0	-	77,8
PD	-	75,0	83,3	70,0	-	77,8
ED	100,0	41,7	50,0	50,0	100,0	44,4
CD	-	58,3	66,7	55,0	-	61,1
ISB <i>Les valeurs en %</i>	53,1	67,2	78,1	69,1	53,1	70,8

Source : Auteur

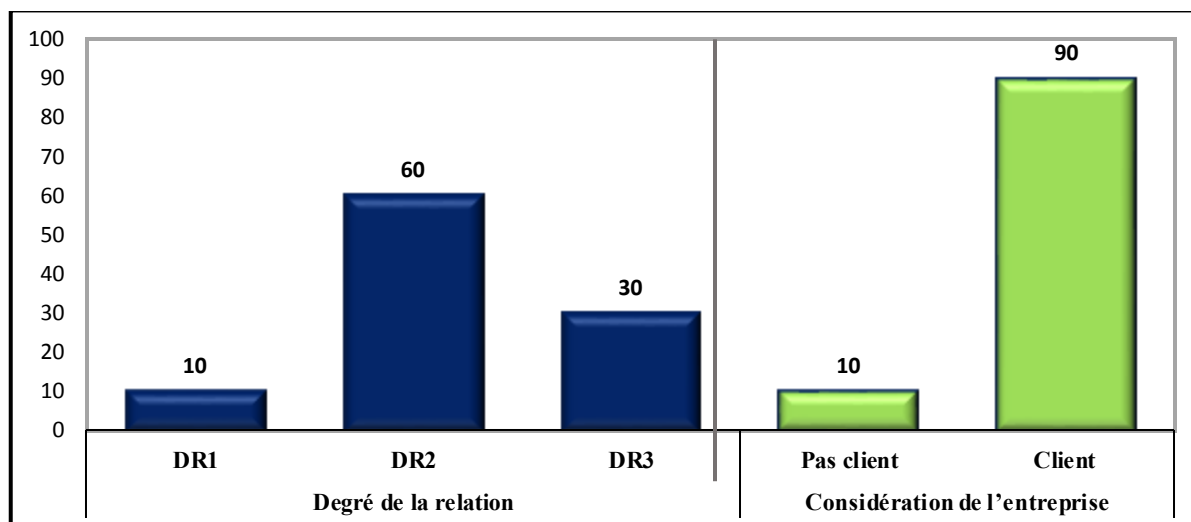
La prise en compte de déterminants objectifs et subjectifs par les banquiers considère l'analyse factorielle et l'analyse économétrique. Afin de vérifier l'existence d'un éventuel lien entre ces déterminants le degré de relation et la considération de l'entreprise, on procède à des analyses bivariées puis à une régression logistique.

2.2.5 Résultats de la régression logistique

L'analyse de corrélation est d'examiner les relations bivariées entre la variable dépendante et les variables indépendantes. Elle consiste aussi à déceler d'éventuels problèmes de multicollinéarité entre les variables indépendantes. La RBE peut être appréhendée à travers la considération que la banque a de l'entreprise et le degré ou l'intensité de la relation définie par le nombre de rencontres avec l'entrepreneur dans l'année. Le graphique ci-dessous indique que 90% de chargés de clientèle interrogés considèrent le dirigeant comme un client. C'est-à-dire un partenaire fidèle auquel l'on tient vraiment. Pour le degré de la relation, 90% de chargés de clientèle prétendent rencontrer le dirigeant au moins deux fois dans l'année. Plus précisément 30% ont plus de deux rencontres et 60% exactement deux. Notons que les

10% de chargés de clientèle qui ne considèrent pas le dirigeant comme un client rencontre ceux-ci une seule fois dans l'année.

Figure 4 : Degré de la relation et considération de l'entreprise par le banquier



Source : Auteur

Légendes : DR : Degré de relation

Ceci étant, ces résultats permettent de dire que 90% de banques entretiennent une relation avec une entreprise vue comme cliente.

S'agissant des corrélations bivariées, les variables RISQ et NA sont corrélées négativement aux deux variables expliquées tandis que RE, BFE, TE, AGEE le sont positivement. En outre, NG et QDC sont corrélées positivement à DDR et négativement à CLIENT. Autrement dit la décision d'octroi de crédit est fonction du degré de relation vis-à-vis du dirigeant d'entreprise. Ces données sont consignées dans le tableau suivant d'après le Rho de Spearman :

Tableau 9 : Sens des liaisons entre facteurs objectifs, DDR et CLIENT

SIGLES	DDR	CLIENT
RISQ	-	-
NA	-	-
RE	+	+
NG	+	-
BFE	+	+
TE	+	+
AGEE	+	+

QDC	+	-
IOB	+	+

Source : Auteur

Légendes : NA: Nature de l'activité, **RISQ:** Risque, **RE:** Réputation de l'Entreprise, **NG:** Niveau de Garantie, **QDC:** Qualité du Dossier du Crédit, **BFE:** Bilan Financier de l'Entreprise, **AGEE:** Age de l'entreprise et **TE:** Taille de l'entreprise, **IOB:** Indice d'Objectivité.

La variable ISB est corrélée positivement à DDR et CLIENT. REL et PH sont corrélées négativement quel que soit l'indicateur. APD, TIERS et ED sont liées positivement à DDR et négativement à CLIENT. Les autres suivent la même tendance qu'ISB. Le tableau ainsi qu'un schéma illustratif y est présenté.

Tableau 10 : Sens des liaisons entre variables subjectives, DDR et CLIENT

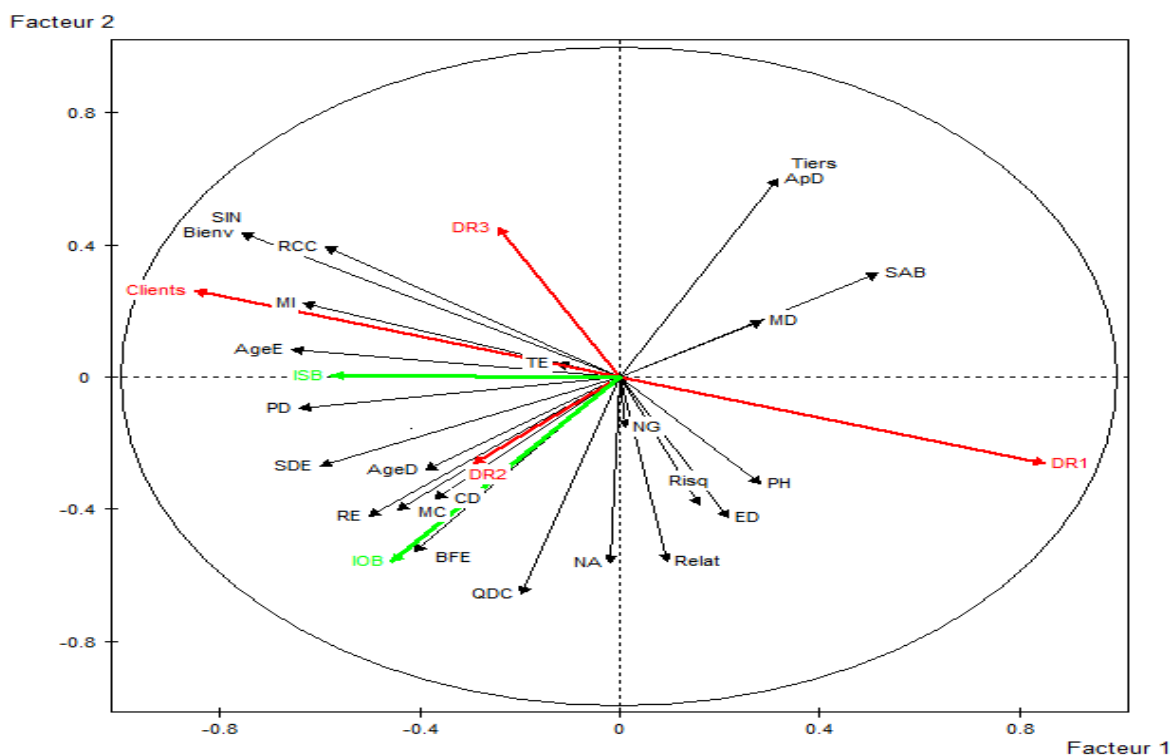
	DDR	CLIENT
APD	+	-
TIERS	+	-
BIENV	+	+
SIN	+	+
RELAT	-	-
SDE	+	+
SAB	+	-
AGED	+	+
NI	+	+
MC	+	+
PH	-	-
MD	+	-
RCC	+	+
PD	+	+
ED	+	-
CD	+	+
ISB	+	+

Source : Auteur

Légendes : NI: Niveau d'information, **BIENV:** Bienveillance, **SIN:** Sincérité, **APD:** Appartenance du Dirigeant, **TIERS:** Tiers, **RELAT:** Relationnel, **MD:** Motivation du Dirigeant, **RCC:** Ressenti du Chargé de Clientèle, **PD:** Profil du Dirigeant, **MC:** Mouvement du compte, **AGED:** Age du Dirigeant, **CD:** Compétence du Dirigeant, **SDE:** Statut du Dirigeant d'Entreprise; **PH:** Pression de la Hiérarchie, **SAB:** Structure Actionnariale de la Banque, **ED:** Expérience du Dirigeant.

Partant de l'analyse factorielle, l'axe factoriel 1 oppose principalement DR1 à DR2 après DR3 et CONS. Pendant que l'axe 2 oppose principalement DR2 à DR3 et CONS. S'agissant de la variable ISB introduite comme variable supplémentaire, elle est fortement corrélée aux variables AGEE (déterminant objectif) et PD (déterminant subjectif). Pour IOB c'est BFE (déterminant objectif) et CD (déterminant subjectif) qui sont les plus proches. Les associations majeures sont « DR2 avec IOB » et « CONS avec ISB ». Ainsi, les déterminants subjectifs primeraient beaucoup plus pour la considération de l'entrepreneur comme client.

Figure 5 : Sphère des corrélations de DDR, CONS, des facteurs objectifs et subjectifs



Source : Auteur

2.2.6 Analyse économétrique

Le présent modèle est un logit ordonné estimé à l'aide du logiciel STATA 13. Le recours au bootstrap a permis de répliquer les échantillons et simuler les cas à cause du nombre réduit d'observations ($n=24 < 30$). Les coefficients à interpréter dans ce cas sont les cotes.

Partant de l'effet global, la statistique de Wald qui suit une loi du khi-deux à 5 degrés de liberté de valeur 13,65 est significative à 5% ($p\text{-value}=0,018 < 0,05$). Cela signifie que le

modèle est expliqué par les variables explicatives prises ensemble. Concrètement, le degré de relation et de considération sont influencés par l'IOB et l'ISB. Le pseudo-R² qui est de 0,3392 indique les prédicteurs qui expliqueraient à 33,92% la variation de la vraisemblance dépendant du modèle. Partant de l'analyse des seuils, lorsque l'on observe la valeur moyenne des variables explicatives, on a plus de chance qu'un chargé de clientèle passe de 2 à 3 rencontres au moins l'année (14,98) par rapport au cap d'une rencontre à deux l'année (9,83). Cela dénote que le degré de la relation évolue à un rythme lent au début mais s'accélère par la suite. L'IOB influence positivement (24,42) le DDR et l'ISB négativement (-0,012) telle qu'illustré dans le tableau ci-dessous. Un banquier qui privilégie en effet les facteurs subjectifs aura tendance à se rétracter avec l'évolution de la relation tandis que celui qui met en avant les facteurs objectifs intensifiera la relation au fur et à mesure qu'elle évolue. Cependant avec la considération du client, la tendance de ces résultats s'inverse. Sur la base des investigations menées, la deuxième sous proposition est confirmée.

Tableau 11 : Résultats du logit ordonné

Variables	Coefficients
IOB	24,421*** (5,996)
ISB	-0,012** (0,005)
Banque 1	-3,331 (1,961)
Banque 2	-4,383* (2,343)
Banque 3	-6,000** (2,773)
Banque 4	Réf.
Seuil 1 (DDR1>DDR2)	9,830 (17,468)
Seuil 2 (DDR2>DDR3)	14,980 (14,245)
Caractéristiques du modèle	
Variable dépendante: Degré de la relation avec le client (DDR)	
Méthode: Logit Ordonné avec Bootstrap	
Nombre d'observations = 20	
Nombre de réplifications bootstrap initiées = 100	
Nombre de réplifications bootstrap finales = 58	
Log-vraisemblance = -113,87	
Wald (W) = 13,65**	
Nombre de degré de libertés = 5	
P-value = 0,018	
Pseudo R ² = 0,3392	
*p<0,10 **p<0,05 ***p<0,01	
Les valeurs entre parenthèses représentent les écarts-types des paramètres estimés	

Source : Auteur

Dans le même sens que Lambin (1993), cette étude se présente sous la forme déterministe car les variables dont la pertinence a une incidence sur la décision du banquier sont mises en évidence. Ainsi, ces facteurs offrent une vision plus réaliste et complète de l'aspect subjectif décisionnel. Ces résultats confortent la proposition de recherche que nous avons formulée. Les tableaux ci-dessous présentent la synthèse des résultats de cette étude.

2.2.7 Synthèse des résultats obtenus

D'après ces tableaux, on remarque que les résultats obtenus dans ce travail permettent de valider la proposition principale de recherche formulée.

Tableau 12 : Récapitulatif des facteurs

Facteurs objectifs les plus importants (%>70)						
Du point de vue de la DEMANDE <i>**Entreprises**</i>			Du point de vue de l'OFFRE <i>**Banques**</i>			
Facteurs	Variables expliquées		Facteurs	Variables expliquées		
	SOLL	DEP		DDR	CONSID	
DC	-	+	NA	-	-	
GE	+	-	RISQ	-	-	
CG	+	-	RE	+	+	
SB	-	+	NG	+	-	
TI	+	+	QDC	+	-	
			BFE	+	+	
			AGEE	+	+	
Facteurs subjectifs les plus importants (% >70)						
Du point de vue de la DEMANDE <i>**Entreprises**</i>			Du point de vue de l'OFFRE <i>**Banques**</i>			
Facteurs	Variables expliquées		Facteurs	Variables expliquées		
	SOLL	DEP		DDR	CONSID	
CON	+	+	NI	+	+	
REL	+	+	BIENV	+	+	
CCC	+	+	SIN	+	+	
PD	-	+	APD	+	-	
COM	+	+	TIERS	+	-	
RHQ	-	+	RELAT	-	-	
			MD	+	-	
Du point de vue de la DEMANDE <i>**Entreprises**</i>			Du point de vue de l'OFFRE <i>**Banques**</i>			
Facteurs	Variables expliquées		Facteurs	Variables expliquées		
	SOLL	DEP		DDR	CONSID	
<i>Effets bruts (analyse bivariée – sans le contrôle d'autres variables)</i>						
IOB		+	+	IOB	+	+
ISB		+	+	ISB	+	+
<i>Effets nets (analyse économétrique)</i>						
IOB		+	-	IOB	+	-
ISB		-	+	ISB	-	+

Source : auteurs

Globalement ces résultats montrent que la probabilité que la banque et l'entreprise nouent une relation financière peut être expliquée en partie par la prise en compte des variables explicatives mises en évidence dans cette recherche.

Conclusion

Somme toute, partant de Simon (1947), les décisions des acteurs de l'échange se doivent d'être rationnelles au sens qu'ils sont là pour servir les intérêts de l'organisation. Il convient de souligner que cette lecture des résultats se conçoit par rapport à la thèse « *d'endogénéité* » de leur structure financière. Dans cette démarche, le principal problème posé aux deux parties est celui de l'intensification des actions visant à satisfaire leur aspiration dans le but de s'attirer mutuellement. La présente recherche a eu pour ambition de démontrer que les variables explicatives influencent l'engagement des acteurs dans une relation financière. L'exploitation des résultats de notre précédente étude, nous a permis de ne plus s'appesantir sur la recherche des déterminants que les deux acteurs mettent en exergue pour nouer une relation financière. Les résultats de l'estimation par régression logistique mettent en évidence un effet significatif des variables explicatives sur la probabilité d'engagement des deux parties. Cette probabilité est d'autant plus faible lorsqu'il s'agit des facteurs objectifs et d'autant plus élevée pour des facteurs subjectifs. La proposition principale de l'étude est validée. L'implication managériale de cette recherche est une vision croisée des déterminées car les deux parties doivent être sensibles aux variables explicatives mises en évidence. Ce travail apporte des connaissances aisément utilisables et projette l'étude de la relation banque-entreprise dans une perspective comportementale des deux acteurs. Toutefois, les limites de cette étude sont des ouvertures potentielles dans le sens d'amélioration des travaux à venir.

BIBLIOGRAPHIE

- Benattou El Idrissi A., Benjelloun Andaloussi O. et Aiboud Benchekroun B. (2018), « La relation banque/entreprise et l'asymétrie informationnelle Etat des lieux et corrélation », Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit, Vol. 2, n°2, p.3.
- Berger A. et Udell G. (2002), « Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organisational structure », Economic Journal, vol. 112, n° 477, p. 32-53.

Berger A. et Udell G. (2006), « A more complete conceptual framework for SME finance », *Journal of Banking et Finance*, vol. 30, n° 11, p. 2945-2966.

Bikourane S (2008), *Les facteurs explicatifs de la relation banque-entreprise : cas des grandes entreprises non marocaines non cotées*, thèse de doctorat, université Montesquieu-Bordeaux IV.

Blanchet A. et Gotman A. (1992), « L'enquête et ses méthodes : l'entretien », LIFE, Paris, Nathan.

Colot V. et Michel P. A. (1996), « Vers une théorie financière adaptée aux PME : Réflexion sur une science en genèse », *Revue Internationale PME*, vol. 9, n° 1, p. 143-166.

De Ketele J. M et Roegiers X. (1996), « Méthodologie du recueil d'informations », De Boeck Université, 3ème éd.

Des Garets V, Paquerot M. et Sueur I. (2009), « L'approche relationnelle dans les banques. Mythe ou réalité ? », *Revue Française de Gestion*, n°161, 2009, p. 123-138.

Djoutsu Wamba L., Braune E., Hikkerova L. et Sahut J.M., « Indebtedness of young companies : the effects on their survival », *Entrepreneurship & Regional Development*, 2017, Vol. 29, n°1-2, p. 174-196.

Friedberg E. (1983), « La dimension sociale de la qualité », *Enjeux*, n° 33, p. 59.

Ganesan S. (1994), « Determinants of long term orientation in buyer-seller relationships », *Journal of Marketing*, Vol. 58, n° 2, p. 1-19.

Granovetter M. (1985), « Economic action and social structure: the problem of embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, p. 481-510.

Gundlach G, Achrol R. et Mentzer J. (1995), « The structure of commitment in exchange », *Journal of Marketing*, vol. 59, n° 1, p. 78-92.

Houston J et James C. (1996), « Bank Information Monopolies and the Mix of Private and Public Debt Claims », *The Journal of Finance*, vol.51, n°5, p. 1863-1889.

Kumar N. (1996), « The Power of Trust in Manufacturer-Retailer Relationships », *Harvard Business Review*, p. 92-106.

Lamarque E. (1994), « La relation banque-industrie en France », *Cahier de Recherche CREGE*, n° 609.

Lehmann E et Neuberger D. (2001), « Do lending relationships matter? Evidence from Bank survey data in Germany », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 45, p. 339-359.

Levratto (2002), « L'intermédiation informationnelle : un dispositif au service de la pérennité des petites entreprises », *Techniques Financières et Développement*, vol. 68, p. 13-25.

Macneil I. (1978), « Contracts : adjustment of long-term economic relations under classical, neo-classical, and relational contract law », *Northwestern University Law Review*, vol. 72, n° 6, p. 854-906.

Maque I. (2007), *Les relations bancaires d'une entreprise : fonctionnement et organisation une application à la PME*, thèse de doctorat, université Montesquieu-Bordeaux IV.

Mbida J. A.C. (2018), *La relation des banques avec les entreprises non financières au Cameroun : à la recherche des fondements*, thèse pour le Doctorat en Sciences de Gestion, Université de Yaoundé II, 342 pages.

Mckeever E., Jack S. et Anderson A. (2015), « Embedded entrepreneurship in the creative reconstruction of place », *Journal of Business Venturing*, vol. 30, n° 1, p. 50-65.

Morgan R. et Hunt S. (1994), « The commitment-trust theory of relationship marketing », *Journal of Marketing*, vol. 58, n° 3, p. 20-38.

Nooteboom B. (1993), « An analysis of specificity in transaction cost economics », *Organization Studies*, vol. 14, n° 3, p. 443-451.

Pfeffer J. et Salancik G. (1978), *The external control of organizations : a resource dependence perspective*, New York (NY), Harper et Row.

Rivaud-Danset D. (1990), « La relation banque-entreprise : une approche comparée », *Revue d'économie financière*, mars, n° 16.

Romelar P. (2005), « L'entretien de recherche. Management des ressources humaines : méthodes de recherche en sciences humaines et sociales », De Boeck et Larcier, p. 102-137.

Tioumagneng T. A. (2012), « Banque et comportement d'endettement des entreprises », *Recherches en Sciences de Gestion*, vol. 2, n° 89, p. 81-99.

Wamba H. (2001), « L'impact de l'asymétrie d'information dans l'optimisation de la valeur de l'entreprise : l'exemple de la PME camerounaise », SCSE Montréal.